

La Lettre de l'Immobilier

Lundi 20 juin 2011

AU SOMMAIRE

Dossier

Vente et acquisition d'un bien immobilier : mode d'emploi

- De l'intérêt de vérifier les conditions d'occupation d'un immeuble avant son acquisition p. 2
- La préemption, un aléa qui s'anticipe p. 3
- La validité de la vente immobilière remise en cause pour un défaut d'information ? p. 4
- La fiducie-garantie d'un bien immobilier : principe et avantages p. 5
- Tableau des impositions liées à la cession d'immeubles p. 6
- Qualification de l'indemnité d'immobilisation p. 7
- Régime juridique et fiscal des clauses de révision ou de complément de prix p. 8
- Indemnité d'éviction : un traitement fiscal à géométrie variable p. 9
- Investissement immobilier à l'étranger : mode d'emploi p. 10

Actualités

- La société de financement de l'habitat, nouvel outil de refinancement en matière immobilière p. 11
- Copropriété : trois arrêts récents novateurs p. 12

C'M'S' Bureau Francis Lefebvre
Supplément du numéro 1130
du 20 juin 2011

EDITORIAL

Nous avons souhaité, à l'occasion de cette 21e édition de la lettre de l'immobilier, revenir aux sources, et consacrer ainsi un numéro entier au thème de la vente et de l'acquisition d'un bien immobilier. En effet, l'acte d'achat ou de vente reste, en dépit d'un marché toujours très actif et du sentiment ainsi donné d'une relative standardisation, voire simplification des actes qui sont passés, une opération complexe pouvant faire intervenir de multiples mécanismes et réflexions juridiques et fiscales.

Vendre ou acheter un bien immobilier, c'est aujourd'hui tout d'abord bien le connaître, d'où la nécessité notamment d'établir de nombreux diagnostics, d'en communiquer la teneur et d'en assumer, à défaut, les conséquences. Mais c'est aussi devoir se préoccuper des conditions d'occupation de l'immeuble, les manquements aux obligations d'information et les occupations irrégulières pouvant entraîner des sanctions lourdes allant jusqu'à l'annulation de la vente. D'où l'intérêt tout particulier qu'il convient de porter à ces questions.

Mais c'est également faire en sorte que le bien ne soit pas acquis par un tiers. C'est toute la question des droits de préemption qui est ainsi posée, droits de préemption qui n'ont cessé de se développer, tant dans leurs localisations que dans leurs consistances, et dont la méconnaissance peut entraîner des conséquences «radicales».

C'est aussi faire en sorte d'acheter ou de vendre au bon prix et pour cela pouvoir, le cas échéant, se réserver le droit d'acheter. A ces fins, les parties disposent d'un certain nombre d'instruments juridiques, prenant la forme de clauses de complément ou de révision de prix, d'indemnités d'immobilisation à verser dans le cadre de promesses de vente. C'est enfin, une fois devenu propriétaire, la nécessité quelquefois de devoir libérer le bien, et de mettre ainsi fin aux baux en cours, en versant à ce titre, indemnités d'éviction ou de résiliation.

Nous examinerons donc successivement les obligations pesant sur le vendeur en matière de diagnostic et les sanctions qui s'y attachent, l'intérêt de vérifier les conditions d'occupation de l'immeuble, le régime des préemptions, le traitement juridique et fiscal enfin des clauses de complément et de révision de prix et des indemnités d'immobilisation, d'éviction ou de résiliation.

Acheter, c'est également le plus souvent devoir cohabiter et nous avons ainsi décidé d'examiner trois récents arrêts novateurs en matière de droit de la copropriété.

Enfin, et comme toujours, acheter ou vendre un bien immobilier, c'est nécessairement se poser la question de la fiscalité applicable à la vente et aux parties. Nos lecteurs trouveront ainsi un tableau synoptique de l'ensemble des impositions liées à la cession d'immeubles tant en matière d'impôts directs, de droits d'enregistrement que de TVA et quelques développements sur les aspects fiscaux internationaux de l'immobilier.

Cela reste un long chemin que celui d'acheter ou de vendre un bien immobilier. ■

Richard Foissac, avocat associé

De l'intérêt de vérifier les conditions d'occupation d'un immeuble avant son acquisition



Par **Jean-Luc Tixier,** avocat associé, spécialisé en droit immobilier et droit public. Il assiste tant en matière de conseil que de contentieux des entreprises commerciales et industrielles et intervient auprès des promoteurs en matière de droit de l'urbanisme, de construction, de vente et location d'immeubles, de baux emphytéotiques et à construction. Il est chargé d'enseignement à l'Université Paris-I.
jean-luc.tixier@cms-bfl.com



et **Sophie Talpe,** avocat spécialisé en droit immobilier. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux dans les domaines du droit des baux commerciaux et du droit de la construction.
sophie.talpe@cms-bfl.com

L'investisseur qui envisage d'acheter des locaux à usage autre que d'habitation doit faire vérifier, avant la signature d'un avant-contrat, si cet usage a été autorisé. En effet, les cas d'occupation effective de l'immeuble non conformes aux articles L.631-7 et suivants du Code de la construction et de l'habitation (CCH) sont assez fréquents en pratique. Pourtant, la conformité de l'occupation effective aux règles précitées conditionne la validité des ventes et celle de l'utilisation des locaux.

Le changement de l'usage d'un immeuble d'habitation vers un autre usage est soumis à un régime d'autorisation préalable régi par les articles L.631-7 et suivants du CCH lorsque l'immeuble est situé à Paris ou dans les communes visées audit article des départements des Hauts-de-Seine, de la Seine-Saint-Denis et du Val-de-Marne ou encore dans les villes de plus de 200 000 habitants et dans d'autres communes «*par décision de l'autorité administrative prise sur proposition du maire*» (art. L.631-9).

L'occupation irrégulière au regard des dispositions précitées est sévèrement sanctionnée. Les actes (ventes mais aussi baux) conclus en violation dudit article sont nuls de nullité absolue (art. L.631-7-2 al.5). La nullité peut être invoquée par un tiers à l'acte tel qu'un syndicat des copropriétaires[1], mais aussi par la partie contractante qui est à l'origine de l'irrégularité[2]. Tout contrevenant à l'article L.631-7 du CCH s'expose à une amende civile de 25 000 euros (art. L.651) et peut être condamné au «retour forcé» du local irrégulièrement occupé en logement[3].

Par ailleurs, l'occupation de l'immeuble dans le cadre d'un bail commercial ne peut régulariser une occupation commerciale irrégulière[4] même si cette occupation est ancienne, la commercialité ne pouvant être acquise par la prescription acquisitive (art. L.631-8)[5]. L'acquéreur doit donc faire vérifier, lorsqu'elle est nécessaire, si l'occupation commerciale a été autorisée par la mairie ou par la préfecture (pour les autorisations antérieures au 1er avril 2009)[6], mais également si cette autorisation est attachée à son bénéficiaire ou à l'immeuble, selon la date de l'autorisation et selon que l'autorisation a été ou non assortie d'une compensation[7] ou accordée dans le cadre de travaux soumis à autorisation d'urbanisme ou à déclaration préalable (art. L.631-8).

La vérification de la conformité de l'occupation de l'immeuble à l'article L.631-7 permet également de dégager les potentialités d'utilisation futures de l'immeuble. Si l'occupation effective est régulière, il sera possible d'envisager la réalisation de projets de développement de l'immeuble impliquant un changement d'affectation.

> ***«La vérification de la conformité de l'occupation de l'immeuble permet de dégager les potentialités d'utilisation futures.»***

Les vérifications antérieures à la vente permettent d'examiner la complexité et le coût du changement d'affectation. A Paris, le changement d'usage d'un logement au profit d'un autre usage peut impliquer d'apporter en compensation des locaux «*rendus à l'habitation*» pour une superficie égale ou double (en «secteur de compensation renforcée»)[8].

L'acquéreur d'un immeuble irrégulièrement affecté sera exposé aux sanctions précitées sans pouvoir vendre ou louer l'immeuble pour un usage autre que le logement, sauf à régulariser l'occupation effective existante avant d'envisager un changement d'usage. ■

1. Civ. 3e, 15 janvier 2003, AJDI. 2003.426
2. Civ. 3e, 24 juin 1992, Bull. civ. 1992 n°219
3. Pour un exemple récent : CA Paris 1er février 2011 n° 10/13565
4. CA Paris 15 avril 2010 n° 09/08921
5. Voir aussi circulaire n° 2006-19 du 22 mars 2006
6. Loi pour l'accélération des programmes de construction et d'investissement publics et privés n° 2009-179 du 17 février 2009
7. Les autorisations définitives accordées après l'entrée en vigueur de l'ordonnance du 8 juin 2005 (le 10 juin 2005) sont attachées à l'immeuble lorsqu'elles sont accompagnées d'une compensation
8. Règlements municipaux de la Ville de Paris des 16 décembre 2008 et 7 et 8 février 2011.

La préemption, un aléa qui s'anticipe

Alors que les parties sont d'accord sur les conditions de la vente, le scénario peut être totalement réécrit par l'exercice d'un droit de préemption où celui qui exerce son droit évince le candidat acquéreur, en pouvant proposer un prix moindre.
Or, les droits de préemption se sont considérablement développés, touchant des biens de plus en plus variés, tant dans leur localisation que dans leur consistance. Des vérifications avant toute cession s'avèrent donc primordiales aussi bien pour celui qui projette de vendre que pour celui qui espère acheter !
Concernant le droit de préemption urbain (DPU) et le droit de préemption en ZAD (ou en périmètre provisoire), sont soumises à préemption potentielle :
- les cessions à titre onéreux des immeubles ou ensembles de droits sociaux donnant vocation à l'attribution en propriété ou en jouissance d'un immeuble ou d'une partie d'immeuble, bâti ou non ;
- les cessions de droits indivis lorsqu'ils portent sur un immeuble ou partie d'immeuble bâti ou non (sauf cas de cession à un coïndivisaire) ;
- les contrats de location-accession à la propriété immobilière.
En revanche, en est exclue toute une série de cas particuliers, auxquels s'ajoutent des exclusions spécifiques au DPU (appartements ou locaux professionnels ou mixtes situés dans un immeuble en copropriété depuis plus de dix ans ; parts ou actions de sociétés d'attribution donnant vocation à l'attribution d'un local à usage d'habitation ou professionnel ; immeubles bâtis et achevés depuis moins de dix ans ; cessions de la totalité des parts d'une société civile immobilière dont le patrimoine est constitué par une unité foncière, bâtie ou non).
Toutefois, la collectivité peut décider de soumettre ces exclusions au droit de préemption sur délibération motivée. Il importe donc, lorsque la mutation porte sur de tels biens de savoir si le DPU renforcé a été institué.
Par ailleurs, certains droits mobiliers, tels que les fonds de commerce, fonds artisanaux et baux commerciaux, sont désormais susceptibles d'être préemptés lorsque la commune a instauré un périmètre de protection de sauvegarde du commerce et de l'artisanat. Précisons que, dans ces périmètres, peuvent aussi être préemptés les terrains portant ou destinés à porter des commerces d'une surface de vente comprise entre 300 et 1 000 m². C'est ici l'objectif même de la cession qui emportera nécessité de purger le droit de préemption.
Une fois confirmée la nécessité de purger un droit de préemption, une attention particulière devra être portée à la déclaration d'intention d'aliéner (DIA).
La DIA constitue en effet une offre de contracter : si l'autorité titulaire du droit de préemption exerce son droit, aux prix et conditions d'origine, la vente est parfaite. Par suite, tout élément de la cession qui n'y aurait pas été mentionné (par exemple les frais d'agent) ne lui sera pas opposable.
En outre, une erreur dans la DIA affectant l'identité du propriétaire ou les conditions de l'aliénation peut emporter annulation de la décision de préemption et, le cas échéant, rétrocession du bien et du prix.
Enfin, l'administration peut proposer l'acquisition à un prix différent, fixé par les Domaines. Dans ce cas, le vendeur peut soit accepter ce prix modifié, soit renoncer à la vente, soit maintenir son prix. Toutefois, le délai dont il dispose pour ce choix n'est que de deux mois, ce qui est court pour prendre une décision, ce d'autant plus que l'absence de réponse dans le délai imparti emporte renonciation à la vente.
C'est pourquoi, avant toute décision de vendre, il est recommandé de vérifier l'existence d'un droit de préemption et, s'il existe, de faire estimer le bien au préalable, afin d'être en mesure de prendre la décision adéquate en temps utiles. ■

> ***«Une fois confirmée la nécessité de purger un droit de préemption, une attention particulière devra être portée à la déclaration d'intention d'aliéner.»***



Par **Vanina Ferracci,** avocat en droit public. Elle intervient en droit de l'urbanisme et de l'aménagement. Elle assiste de longue date aussi bien les sociétés que les collectivités territoriales, tant en conseil qu'en contentieux.
vanina.ferracci@cms-bfl.com



et **Julia Pelpel-Moynot,** avocat spécialisé en droit immobilier. Elle intervient dans les différentes matières du droit immobilier (baux commerciaux, copropriété, construction, vente) en conseil et contentieux. Elle est chargée d'enseignement sur le thème des baux commerciaux aux Universités de Paris-I et Paris-X.
julia.pelpel-moynot@cms-bfl.com

La validité de la vente immobilière remise en cause pour un défaut d'information ?

Par **Julia Pelpel-Moynot,** avocat spécialisé en droit immobilier.
julia.pelpel-moynot@cms-bfl.com



et **Géraldine Machinet,** avocat en droit immobilier. Elle intervient plus particulièrement dans la négociation et la rédaction d'actes, le conseil et le contentieux dans les différentes matières du droit immobilier privé.
geraldine.machinet@cms-bfl.com

Le vendeur doit informer l'acquéreur, quelle que soit la qualité de ce dernier, de tous les vices affectant l'immeuble dont il aurait eu ou aurait raisonnablement dû avoir connaissance. Cela concerne aussi bien une pollution du sol (hydrocarbure, émanations toxiques, etc.) ou du bâti (amiante, plomb, etc.) qu'un défaut d'autorisation quelconque (d'urbanisme ou de la copropriété) ou d'assurance obligatoire. Et ce, quel que soit l'usage de l'immeuble.

Pour s'assurer de ce qu'un minimum d'éléments soit effectivement transmis à l'acquéreur, le législateur ne cesse d'alourdir les obligations d'information à la charge du vendeur via la production de diagnostics techniques. Si la plupart ne sont pas requis à titre de validité du contrat, en cas de manquement, l'acte de vente pourra néanmoins en ressortir fragilisé.

A défaut d'annexer l'état des risques naturels et technologiques à l'acte de vente, l'article L.125-5 du Code de l'environnement prévoit une solution radicale, l'acquéreur étant en droit de poursuivre la résolution du contrat, c'est-à-dire sa disparition rétroactive, ou de demander au juge une diminution du prix.

En l'absence d'un diagnostic relatif au plomb, à l'amiante, aux termites ou aux installations de gaz, d'électricité et d'assainissement, lors de la signature de l'acte authentique de vente, le vendeur ne peut valablement s'exonérer de la garantie des vices cachés (art. L.271-4 du Code de la construction et de l'habitation). En effet, dans ce cas, l'acquéreur aura la possibilité d'engager une action en garantie des vices cachés à l'encontre du vendeur et ce, même si le contrat de vente prévoyait une clause d'exonération du vendeur. Cette action permet à l'acquéreur de rendre l'immeuble et de se faire restituer le prix (action rédhibitoire) ou de demander une diminution du prix (action estimatoire), à condition d'agir dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice et de démontrer que l'immeuble est impropre à sa destination ou d'une valeur moindre.

Seule l'absence d'annexion du diagnostic de performance énergétique à l'acte de vente n'est pas légalement sanctionnée, celui-ci n'ayant qu'une valeur informative.

Si le législateur a prévu des effets en cas d'absence d'un diagnostic technique, aucune sanction n'est toutefois prévue en cas de délivrance d'un diagnostic erroné. Dans cette hypothèse, il conviendra de faire application du droit commun des contrats. L'acquéreur pourra poursuivre la nullité de la vente sur le terrain du vice du consentement (art. 1116 du Code civil) à condition de démontrer l'erreur sur les qualités substantielles du bien ou l'existence de manœuvres ou silence dolosifs. Cette action pour vice du consentement doit être intentée par l'acquéreur dans un délai de cinq ans à compter de la découverte du vice. Mais si les données erronées du vendeur relèvent d'un vice caché en ce qu'elles rendent l'immeuble impropre à sa destination ou qu'elles en diminuent la valeur, la garantie de tels vices constitue alors le seul fondement juridique ouvert à l'acquéreur, ce dernier ne pouvant pas se prévaloir ni d'une erreur sur les qualités substantielles de la chose vendue ni de la non-conformité de l'objet vendu (Civ. 3e ch., 7 juin 2000, n° 98-18966). A l'inverse, si le vice ne constitue pas un vice rédhibitoire, l'acquéreur pourra se prévaloir de la non-conformité du bien ou de l'erreur sur la chose vendue.

> ***«Si le législateur a prévu des effets en cas d'absence d'un diagnostic technique, aucune sanction n'est toutefois prévue en cas de délivrance d'un diagnostic erroné.»***

Finalement, le législateur a cherché à accroître l'obligation de transparence du vendeur. Par suite, la sécurité juridique de l'acte implique de donner accès à l'acquéreur à l'ensemble des informations en la possession du vendeur, à charge pour l'acquéreur de savoir les décrypter et de tirer les conséquences des documents qui lui sont transmis. ■

La fiducie-garantie d'un bien immobilier : principe et avantages

La fiducie est définie par l'article 2011 du Code civil comme *«l'opération par laquelle un ou plusieurs constituants transfèrent des biens, des droits ou des sûretés, […] présents ou futurs, à un ou plusieurs fiduciaires qui, les tenant séparés de leur patrimoine propre, agissent dans un but déterminé au profit d'un ou plusieurs bénéficiaires»*. Elle permet notamment le transfert à titre de garantie d'un bien immobilier. Le principe en est simple :

– un débiteur transfère, en qualité de constituant, un ou plusieurs immeubles à un fiduciaire, qui les tient isolés au sein d'un patrimoine fiduciaire dédié ;

– ce transfert fiduciaire est réalisé à titre de garantie d'une *«obligation»*. La loi ne définit pas autrement le type d'obligations concernées, ce qui laisse place à une utilisation large du mécanisme de fiducie. Alors que le privilège de l'article 2374-2° du Code civil bénéficie aux prêteurs de deniers, la fiducie autorise la garantie d'un ensemble plus large de créanciers, les rapports entre ces créanciers s'organisant au sein d'une convention de fiducie ;

– cette convention de fiducie peut prévoir qu'en cas de défaut de paiement du débiteur/constituant, les immeubles remis en fiducie sont transférés au fiduciaire (qui en dispose alors librement dans l'intérêt des bénéficiaires), sont vendus (tout ou partie du prix étant remis au fiduciaire) ou, si le fiduciaire est le créancier garanti, deviennent la propriété de ce dernier. En revanche, une fois l'ensemble des obligations garanties éteintes, les immeubles remis en fiducie réintègrent le patrimoine du constituant.

La remise de biens immobiliers en fiducie-garantie présente des avantages juridiques incontestables :

– la loi permet au constituant de conserver la jouissance du bien immobilier remis en fiducie. Dans ce cas, pour les immeubles à usage professionnel, la loi a expressément exclu tout risque de requalification en bail commercial. Dans le même esprit, le fiduciaire doit rendre compte de sa mission au débiteur/constituant dans les conditions fixées par la convention de fiducie (le constituant peut ainsi désigner un tiers chargé de s'assurer de la préservation de ses intérêts). En cas de faute dans la gestion du patrimoine fiduciaire, le fiduciaire est responsable sur ses deniers propres. Pour limiter cette responsabilité d'un point de vue opérationnel, le fiduciaire peut déléguer tout ou partie de cette gestion à un gestionnaire immobilier professionnel ;

– l'équilibre trouvé entre les intérêts des créanciers et ceux du débiteur/constituant limite les effets des procédures collectives sur la fiducie. Le principe est que la convention de fiducie n'est pas remise en cause par l'ouverture d'une procédure collective (sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire). Cependant, lorsque le débiteur/constituant a conservé par convention l'usage ou la jouissance de biens remis en fiducie, les effets de la fiducie sont largement neutralisés ;

– la liberté laissée aux parties d'organiser les modalités de fonctionnement de la fiducie-garantie et notamment la possibilité de «recharger» la fiducie (c'est-à-dire de prévoir qu'elle pourra bénéficier à de nouveaux créanciers) permet la création d'une réserve d'actifs, isolés du reste du patrimoine du constituant et adossés au financement de ses projets présents et futurs.

«La fiducie-garantie représente un potentiel important de solutions innovantes pour les financements structurés.»

Efficace, la fiducie-garantie représente un potentiel important de solutions innovantes pour les financements structurés. Il reste que les coûts associés à la mise en place d'une technique nouvelle et basée sur un transfert d'actifs limitent son usage à des situations justifiant une plus forte valeur ajoutée technique, comme l'obtention de crédit dans une situation financière critique ou l'organisation d'un patrimoine immobilier pour financer des opérations successives de natures différentes. ■



Par **Gregory Benteux,** avocat, responsable de l'activité Financements et Dettes Structurés. Il est spécialisé dans les opérations de financements structurés et de titrisation.
gregory.benteux@cms-bfl.com



et **Alexandre Bordenave,** avocat, secrétaire de la conférence du barreau des Hauts-de-Seine. Il est spécialisé dans les opérations de financements structurés et de titrisation tant domestiques qu'internationales.
alexandre.bordenave@cms-bfl.com

Tableau des impositions liées à la cession d'immeubles

Par **Agnès Rivière-Durieux,** avocat, **Gaëtan Berger-Picq et Christophe Lefaillet,** avocats associés

Régime d'impôt sur le revenu / impôt sur les sociétés des ventes d'immeubles	
Cession par un particulier ou par une SCI non soumise à l'impôt sur les sociétés dont un particulier est associé (imposition au nom du particulier de la quote-part de plus-value réalisée par la SCI corrrespondant à ses droits dans la SCI)	Articles 150 U et suivants du CGI : imposition de la plus-value au taux de 31,3 % (19 % d'impôt sur le revenu et 12,3 % de prélèvements sociaux). Exonérations : résidence principale, habitation en France des non-résidents, expropriation sous condition de remploi, remembrement, ventes n'excédant pas 15 000 €, retraités ou invalides de condition modeste, immeuble sinistré, immeuble destiné au logement social (jusqu'au 31/12/2011), partage d'indivision conjugale ou de succession et assimilés. La plus-value : - est égale à la différence entre le prix de cession net de frais et le prix d'acquisition lui-même majoré des frais d'acquisition et de certaines dépenses de travaux ; - fait l'objet d'un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la cinquième (exonération totale acquise au bout de 15 ans de détention) et d'un abattement fixe de 1 000 € par cession.
Cession par un professionnel de l'immobilier (lotisseur, marchand de biens, promoteur)	Personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés : les profits sont imposés au taux de droit commun (33,33 %). Entrepeneur individuel ou personne morale non soumise à l'impôt sur les sociétés : barème progressif de l'impôt sur le revenu.
Cession par une entreprise exploitante (immeuble inscrit à l'actif immobilisé)	Personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés : la plus-value est imposée au taux de droit commun (33,33 %) sauf application du taux réduit de 19 % en cas de cession avant le 01/01/2012 à une société foncière à statut spécial, à un organisme de HLM ou une société de crédit-bail immobilier qui le loue à une société foncière à statut spécial (CGI, art. 210 E et 219 IV). Entreprise individuelle ou personne morale non soumise à l'impôt sur les sociétés : régime des plus-values professionnelles à court terme (IR au barème progressif) et long terme (28,3 % avec les prélèvements sociaux). La plus-value à long terme des immeubles affectés par l'entreprise à sa propre exploitation est imposée après application d'un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la cinquième. Lease-back : pour les cessions réalisées jusqu'au 31/12/2012, possibilité d'étaler la plus-value sur la durée du contrat de crédit-bail dans la limite de 15 ans (CGI, art. 39 novodecies).
Bailleurs	Loueurs en meublé non professionnels : régime des plus-values des particuliers (voir ci-dessus). Loueurs en meublé professionnels : régime des plus-values professionnelles. Si l'activité est exercée depuis 5 ans au moins, exonération totale ou partielle possible en fonction du montant des recettes (moyenne des deux dernières années inférieure à 126 000 € HT). SIIC : exonération sous condition de distribution de 50 % de la plus-value. Sociétés de HLM : exonération des opérations réalisées au titre du service d'intérêt général.

<table>
<tr><th colspan="6">Régimes de TVA et de droits de mutation des ventes d'immeubles</th></tr>
<tr><td>Nature de l'immeuble</td><td>Cession d'un immeuble achevé depuis 5 ans au plus</td><td colspan="4">Cession d'un immeuble achevé depuis plus de 5 ans</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">Régime de droit commun</td><td colspan="2">Option pour la taxation TVA</td></tr>
<tr><td>TVA</td><td>Oui
Sur le prix total</td><td colspan="2">Non
Exonération de TVA</td><td colspan="2">TVA sur le prix total ou sur la marge selon que l'acquisition a ou non ouvert droit à déduction de la TVA chez le vendeur</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Régularisation de TVA chez le vendeur</td><td rowspan="2">Non</td><td colspan="2">Oui, le cas échéant (période de 20 ans)</td><td colspan="2" rowspan="2">Non</td></tr>
<tr><td colspan="2">L'acquéreur peut déduire la TVA transférée par le vendeur s'il affecte l'immeuble à une activité ouvrant droit à déduction et s'il l'immobilise dans ses comptes</td></tr>
<tr><td>Droits de mutation à titre onéreux</td><td>0,715 % sur le prix HT si l'acte comporte la ventilation entre le prix HT et la TVA</td><td>5,09 % sur le prix</td><td>0,715 % sur le prix si le l'acquéreur prend l'engagement de revendre l'immeuble dans les 5 ans ou 125 € s'il prend l'engagement de construire un immeuble neuf dans les 4 ans</td><td>5,09 % sur le prix HT si l'acte comporte la ventilation entre le prix HT et la TVA</td><td>0,715 % sur le prix HT si l'acquéreur prend l'engagement de revendre l'immeuble dans les 5 ans et que l'acte comporte la ventilation entre le prix HT et la TVA ou 125 € si l'acquéreur prend l'engagement de construire un immeuble neuf dans les 4 ans</td></tr>
<tr><td>Salaire du conservateur</td><td colspan="5">0,10 % assis sur la même assiette que les DMTO</td></tr>
</table>

Qualification de l'indemnité d'immobilisation

Née de la pratique notariale, l'indemnité d'immobilisation est souvent prévue par les parties à l'occasion de la signature d'une promesse unilatérale de vente. Dans ce type de promesse, le promettant s'engage à vendre mais le bénéficiaire ne prend pas l'engagement d'acheter. Il en a la possibilité et dispose d'un délai pour prendre la décision d'acquérir ou non.

L'indemnité est une somme d'argent que le bénéficiaire d'une promesse de vente verse au promettant et qui demeure acquise à ce dernier dans l'hypothèse où le bénéficiaire ne lèverait pas l'option.

Tant au plan juridique que fiscal, est posée la question de la nature de cette indemnité et notamment de savoir, s'il s'agit bien d'une indemnité.

La stipulation d'une indemnité d'immobilisation ne sanctionne pas l'inexécution d'une obligation puisque le bénéficiaire est libre de ne pas lever l'option. Elle ne constitue donc pas une clause pénale au sens de l'article 1226 du Code civil, susceptible d'être réduite par le juge.

«Son objet est de rémunérer le promettant pour le service qu'il rend au bénéficiaire.»

Malgré sa dénomination, elle ne possède pas un caractère indemnitaire et le bénéficiaire ne peut ainsi se soustraire à son versement au motif que le promettant n'aurait subi aucun préjudice, notamment s'il renonce à vendre (Civ. 1re, 5 décembre 1995, n° 93-19 874).

L'indemnité d'immobilisation est en fait considérée comme le prix de l'exclusivité consentie au bénéficiaire de la promesse (Civ. 1re, 5 décembre 1995, n° 93-19 874) et son objet est de rémunérer le promettant pour le service qu'il rend au bénéficiaire en acceptant de ne pas vendre la chose à autrui pendant le délai d'option.

Enfin, lorsque la vente est conclue, l'indemnité d'immobilisation s'impute sur le prix d'acquisition. Elle constitue alors un acompte sur le prix.

Au plan fiscal, la question de la qualification de l'indemnité d'immobilisation paraît tranchée du moins en matière d'impôts directs, compte tenu de la jurisprudence aujourd'hui établie du Conseil d'Etat pour l'ensemble des indemnités réputées perçues en contrepartie d'une promesse de vente, d'une abstention de vente, ou d'une option exclusive.

Pour le bénéficiaire de la promesse défaillant, le traitement fiscal ne pose pas de grandes difficultés. L'indemnité versée n'est pas déductible pour le défaillant personne physique n'agissant pas dans le cadre d'une activité professionnelle. Elle présente un caractère fiscalement déductible, au titre des charges d'exploitation générales, pour le défaillant agissant dans le cadre d'une activité professionnelle pour autant, d'une part, que le versement de l'indemnité relève d'une gestion normale, c'est-à-dire ne présente pas un caractère anormalement élevé, d'autre part, que la conclusion de la promesse de vente, ou sa non-exécution, ne soit pas contestable au regard de l'intérêt de l'exploitation.

Pour le promettant, qui se retrouve en situation de devoir conserver son bien et de ne pas l'avoir vendu, la somme qu'il perçoit à cette occasion du bénéficiaire défaillant, n'a pas, selon le Conseil d'Etat, la nature d'une indemnité. Elle est réputée constituer la rémunération d'un service rendu, celui consistant à octroyer un droit d'achat pendant une certaine période, à s'engager à ne pas céder un bien pendant cette même période, voire, mais dans des cas différents, à garantir un prix sur une certaine période. Elle est imposable dans la catégorie des bénéfices non commerciaux.

L'analyse indemnitaire n'est donc pas retenue, quand bien même le promettant pourrait justifier d'un réel préjudice. Il est à noter que pour des raisons liées au droit communautaire, la cour administrative d'appel de Lyon a jugé dans un arrêt du 31 octobre 2007 (n° 06-525, 5e ch., min. c/SA SICP Marcel Faure : RJF 4/08 n° 420) que la somme dénommée «indemnité d'immobilisation» stipulée dans une vente d'immeuble comme acquise au vendeur en cas de défaut de réalisation de la vente, constitue une indemnité forfaitaire versée en réparation du préjudice subi à la suite de la défaillance du client, sans lien direct avec un quelconque service rendu à titre onéreux et, en tant que telle, non soumise à la TVA. ■



Par **Richard Foissac,** avocat associé, spécialisé en fiscalité. Il traite notamment des dossiers d'acquisition et de restructuration de groupes immobiliers cotés et non cotés, et les conseille sur leurs opérations. Il est chargé d'enseignement en droit fiscal aux Universités de Paris-I et de Nice Sophia-Antipolis.
richard.foissac@cms-bfl.com



et **Sandra Kabla,** avocat en droit immobilier. Elle intervient en contentieux, conseil, rédaction et négociation de contrats dans les différentes matières immobilières et plus spécifiquement en matière de contentieux de baux commerciaux, pour une clientèle d'entreprises et d'investisseurs.
sandra.kabla@cms-bfl.com

Régime juridique et fiscal des clauses de révision ou de complément de prix

Par **Richard Foissac,** avocat associé, spécialisé en fiscalité.
richard.foissac@cms-bfl.com



et **Laurent Toulze,** avocat en droit immobilier. Il intervient dans les différentes matières du droit immobilier (ventes, baux, construction, etc.) et plus particulièrement dans la rédaction d'actes, le conseil et le contentieux.
laurent.toulze@cms-bfl.com

Le jour de la vente d'un bien immobilier, le prix n'est pas toujours déterminé avec exactitude. Il en est ainsi lorsque les parties font le choix de stipuler une clause de révision ou de complément de prix. Il convient alors d'apporter une grande attention à sa rédaction. Les modalités d'ajustement du prix doivent en effet être clairement précisées afin, d'une part, de prévenir les désaccords ultérieurs, d'autre part et surtout, d'éliminer le risque d'annulation de la vente pour indétermination du prix (civ. 3e, 4 octobre 1989 : Bull. civ. III n° 184). Par ailleurs, les parties doivent parfois veiller à respecter certaines dispositions particulières, comme par exemple dans le cas du contrat de construction de maison individuelle pour lequel les modalités de révision du prix sont strictement encadrées (CCH. art. L. 231-11).

Il existe aussi des cas dans lesquels le prix peut faire l'objet d'une modification sans que celle-ci ait été prévue par le contrat, notamment en cas de lésion ou d'erreur sur la contenance du bien vendu. Ainsi, lorsque le vendeur a été lésé sur le prix de vente de plus des sept douzièmes, il peut engager une action en rescision au terme de laquelle l'acquéreur a le choix, soit de rendre l'immeuble en récupérant le prix payé, soit de le garder en payant un supplément de prix (C. civ. art. 1681). De même, lorsque la contenance du bien vendu excède de plus du vingtième ce qui a été porté au contrat, le vendeur peut obtenir de l'acquéreur qu'il se désiste ou qu'il verse un complément de prix (C. civ. art. 1616 et s.).

«La pratique fiscale appréhende les différentes situations avec pragmatisme.»

La pratique fiscale appréhende ces différentes situations avec pragmatisme.

Ainsi, lorsque le prix de cession ne peut pas être déterminé avec exactitude au jour de la vente, l'administration considère qu'il appartient au contribuable de l'évaluer sous sa propre responsabilité, compte tenu des éléments stipulés dans l'acte. Dans l'hypothèse où le prix de cession a été majoré ou minoré, en application des stipulations contractuelles contenues dans l'acte de cession, il appartient alors au contribuable de déposer à la recette des impôts de son domicile une déclaration rectificative. Il se verra alors imposé sur la plus-value complémentaire ou obtiendra un dégrèvement sur l'impôt acquitté lors de la formalité de publicité foncière (Inst. 4 août 2005, 8 M-1-05 n° 25). La solution paraît identique lorsque le cédant est une entreprise.

De la même façon, en matière de droits d'enregistrement, lorsque le prix définitif de la vente peut dépendre d'événements postérieurs à la conclusion du contrat, les droits de mutation sont alors liquidés sur une évaluation à fournir par les parties. Un supplément de droits devient ensuite exigible si les sommes effectivement payées excèdent le montant de l'évaluation primitive (D. adm. 7 C-1222 n° 11, 1er octobre 2001).

Mais dès lors que, d'une part, l'article 683, I-al. 2 du CGI prévoit que le droit de vente d'immeubles est liquidé sur le prix exprimé à l'acte, en y ajoutant toutes les charges en capital ainsi que toutes les indemnités stipulées au profit du cédant, et que, d'autre part, l'administration peut rectifier ce prix lorsqu'il lui paraît inférieur à la valeur vénale réelle de l'immeuble (LPF art. L. 17), il en découle que si la valeur vénale de l'immeuble peut constituer la base de l'impôt lorsqu'elle est supérieure au prix, le prix reste la base de la perception lorsqu'il excède cette valeur réelle. ■

Indemnité d'éviction : un traitement fiscal à géométrie variable

Si le traitement fiscal de l'indemnité d'éviction versée par le propriétaire dépend des circonstances et des objectifs poursuivis par ce dernier, le régime d'imposition de l'indemnité reçue par le locataire soumis à l'impôt sur le revenu est fonction de la nature du préjudice indemnisé.



Par **Agnès Rivière-Durieux,** avocat en fiscalité spécialisé dans les questions d'impôts sur le revenu et sur les sociétés liées notamment à l'immobilier.
agnes.riviere-durieux@cms-bfl.com

En cas de refus de renouvellement d'un bail commercial, le propriétaire doit verser au locataire une indemnité d'éviction égale au préjudice causé par le défaut de renouvellement. Cette indemnité comprend notamment la valeur du fonds de commerce, les frais normaux de déménagement et de réinstallation ainsi que les frais et droits de mutation payés pour un fonds de même valeur (article L.145.14 du Code de commerce).

Pour le propriétaire versant, et sous réserve que le versement s'inscrive dans le cadre d'une gestion normale, la qualification de l'indemnité dépend de ses motivations et de l'éventuelle concomitance de l'éviction avec l'acquisition de l'immeuble.

Lorsque le propriétaire bailleur est une entreprise, l'indemnité est déductible du résultat imposable quand l'objectif du propriétaire est de louer l'immeuble à des conditions plus avantageuses ou de s'y installer afin d'exercer une activité génératrice de revenus différente de celle du locataire évincé.

En revanche, l'indemnité constitue un élément du prix de revient d'un élément actif lorsque le propriétaire souhaite reprendre les locaux afin :

- de les vendre (majoration du prix de revient de l'immeuble) ;
- de les démolir (majoration du prix de revient du terrain ou des nouvelles constructions) ;
- d'y exercer la même activité que le locataire (prix d'acquisition de la clientèle) ;
- de s'y installer lorsque l'éviction intervient au moment de l'acquisition (majoration du prix de revient de l'immeuble).

Le particulier bailleur pourra déduire l'indemnité de son revenu brut foncier si l'indemnité a pour objet de libérer les locaux en vue de les relouer dans de meilleures conditions. Il est à noter que la déduction des indemnités d'éviction n'est pas prévue par l'article 31 du Code général des impôts qui énumère les charges de la propriété déductibles mais résulte de l'application du principe général de déduction des charges prévu par l'article 13-1 du code précité.

Sa déduction est par contre écartée lorsque l'indemnité présente le caractère d'une dépense personnelle ou engagée en vue de réaliser un gain en capital, ce qui est le cas lorsque le propriétaire souhaite reprendre les locaux pour son usage personnel, pour les vendre libres de toute occupation ou en permettre la démolition.

Mais l'indemnité versée en vue de la vente viendra en déduction du prix de cession pour le calcul de la plus-value imposable (CGI, annexe III, art. 41, duovicies H).

Pour le locataire évincé, cette indemnité constitue bien sûr un élément du résultat imposable de l'exercice au cours duquel elle apparaît certaine dans son principe et dans son montant.

> ***«Pour le propriétaire versant, la qualification de l'indemnité dépend de ses motivations et de l'éventuelle concomitance de l'éviction avec l'acquisition de l'immeuble.»***

Pour les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu, le régime d'imposition des divers éléments de l'indemnité varie selon la nature du préjudice que cette indemnité est destinée à réparer. La fraction de l'indemnité destinée à compenser la perte d'un élément d'actif (notamment le droit au bail) suit le régime des plus-values à court et long terme. En revanche, la fraction de l'indemnité qui compense une charge ou un manque à gagner est comprise dans le résultat imposable soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

Cette distinction ne présente plus d'intérêt pour les sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés. Compte tenu en effet des restrictions apportées au régime des plus-values à long terme, l'indemnité d'éviction est toujours intégralement comprise dans le résultat imposable au taux de droit commun. ■

Investissement immobilier à l'étranger : mode d'emploi



Par **Julien Saïac,** avocat associé en fiscalité internationale.
Il traite plus particulièrement des questions relatives aux restructurations internationales et aux investissements immobiliers.
julien.saiac@cms-bfl.com

Les sociétés françaises, dont le métier est d'investir dans l'immobilier, comme les SIIC et les SPPICAV, ou les sociétés opérationnelles qui s'implantent à l'étranger, s'interrogent souvent sur les modalités d'acquisition de leurs immeubles à l'étranger. Sans prétendre se livrer ici à un examen complet de ce sujet, il est intéressant d'examiner les principales questions à se poser. Ce sont des questions classiques qui rejoignent celles qui intéressent les investisseurs étrangers en France.

Quelle structure d'acquisition adopter ?

Autrement dit, est-il avantageux, du point de vue de la remontée des flux ou de la plus-value de sortie, d'utiliser une société holding située dans un pays plutôt que dans un autre ? Cette question relève avant tout d'une analyse des clauses des conventions fiscales applicables. Il conviendra en effet de privilégier une structure qui permette de minimiser les frottements fiscaux sur les dividendes ou intérêts provenant du pays de source et qui évite, si possible, une imposition locale de la plus-value de cession.

«Les investisseurs immobiliers français à l'étranger peuvent structurer leurs acquisitions afin d'optimiser la remontée des flux et l'imposition de la plus-value de sortie.»

On sait que la plus-value de cession d'un bien immobilier est généralement imposable dans le pays de situation de l'immeuble en vertu des conventions fiscales qui suivent le modèle de l'OCDE. Il existe certes quelques exceptions, mais elles sont de plus en plus rares.

Un autre cas de figure peut toutefois se présenter, lorsque le pays où l'investissement immobilier est réalisé n'impose pas la plus-value de cession en vertu de son droit interne. C'est notamment le cas du Royaume-Uni.

La question devient plus pertinente en ce qui concerne les plus-values sur titres de sociétés. En effet, il est possible d'investir à l'étranger par l'intermédiaire de sociétés holdings situées dans des pays qui exonèrent les plus-values de cession de titres, même lorsque la société cédée est à prépondérance immobilière dans un pays étranger. La difficulté est alors d'identifier une convention fiscale qui «empêche» l'Etat de situation de l'immeuble de taxer les plus-values de cession des titres de ses sociétés à prépondérance immobilière. Bien entendu, il faut s'assurer d'avoir la substance nécessaire dans le pays de situation de la société holding, faute de quoi le pays de situation de l'immeuble (y compris la France) pourrait appliquer ses règles anti-abus.

Quel type de financement choisir ?

Cette deuxième question est également essentielle. Faut-il privilégier un financement bancaire (dans le pays de situation de l'immeuble ou dans celui de l'investisseur), un financement par compte-courant d'actionnaires ou un financement en fonds propres ?

La réponse à ces questions complexes dépend notamment du taux d'imposition du pays d'investissement par rapport au taux de l'impôt sur les sociétés en France. Il est ainsi plus intéressant de financer en fonds propres une acquisition réalisée dans un pays où le taux d'imposition est plus faible qu'en France. Un financement par compte-courant de la société mère française aboutirait en effet à déduire des intérêts dans le pays à faible fiscalité pour les imposer en France, où l'impôt serait dans cette hypothèse plus élevé.

Un autre aspect important à examiner concerne les règles locales de sous-capitalisation, qui peuvent venir limiter la déduction fiscale des intérêts versés à des entités liées. Au-delà des limites imposées par la réglementation locale, il sera préférable d'utiliser un financement bancaire ou en fonds propres.

Les structures immobilières locales bénéficiant de régimes fiscaux (équivalentes des SIIC et SPPICAV françaises) présentent-elles un intérêt ?

Le recours à ces véhicules d'investissement peut s'avérer très efficace fiscalement mais nécessite le plus souvent une structuration plus complexe et ne se justifie que lorsque le portefeuille immobilier acquis est relativement important. ■

La société de financement de l'habitat, nouvel outil de refinancement en matière immobilière

Introduite par la loi n° 2010-1249 du 22 octobre 2010 de régulation bancaire et financière, la société de financement de l'habitat («SFH»), objet des nouveaux articles L. 515-34 et suivants du Code monétaire et financier (le «CMF») est un établissement de crédit spécialisé assurant le refinancement de groupes bancaires par l'émission de titres de dette dénommés, pour les titres de dettes émis en droit français, *«obligations de financement de l'habitat»* (CMF, art. L. 515-36 I). Plus généralement, le régime applicable à la SFH renvoie, par principe, à celui de la société de crédit foncier («SCF») (CMF, art. L. 515-34), sous réserve des dispositions particulières applicables à la SFH.

Pour l'essentiel, sont éligibles à l'actif d'une SFH les prêts suivants (les «prêts à l'habitat») (CMF, art. L. 515-35 II) :

– ceux qui sont *«destinés, en tout ou partie, au financement d'un bien immobilier résidentiel»* situé en France, dans l'Espace économique européen ou dans un Etat bénéficiant de la plus haute qualité de crédit, et

– qui sont garantis par une hypothèque de premier rang ou un cautionnement consenti par un établissement de crédit ou une entreprise d'assurance.

Une SFH peut également octroyer directement des prêts à l'habitat ou en assurer le refinancement en consentant à des établissements de crédit des prêts garantis par la remise, la cession ou le nantissement de créances de prêts à l'habitat.

La SFH est une structure particulièrement sûre pour les investisseurs : elle est soumise à des règles dérogatoires en matière de procédures collectives (absence d'accélération des sommes dues, absence d'extension de faillite en cas de faillite des actionnaires, etc.) et les porteurs d'obligations de financement de l'habitat bénéficient du privilège légal jusqu'alors réservé aux seuls porteurs d'obligations foncières émises par des SCF ; les sommes provenant des actifs éligibles sont affectées par priorité au service du paiement des obligations de financement de l'habitat (et d'autres sommes bénéficiant de cette priorité de paiement) et, en cas de procédure collective ouverte à l'encontre de la SFH émettrice, les porteurs d'obligations de financement de l'habitat sont privilégiés par rapport à l'ensemble des autres créanciers non privilégiés de la SFH. Par ailleurs, une SFH est tenue de couvrir ses besoins en trésorerie sur une période de 180 jours et doit respecter un ratio de surdimensionnement entre ses actifs éligibles et ses ressources privilégiées de 102%.

«La société de financement de l'habitat est une structure particulièrement sûre pour les investisseurs.»

La publication au Journal officiel du décret n° 2011-205 et de l'arrêté modifiant le règlement CRBF n° 99-10, tous deux en date du 23 février 2011, est venue compléter le dispositif juridique applicable aux SFH : ainsi, leur création est désormais possible. Elle peut intervenir soit de toutes pièces, soit en usant de la faculté offerte par l'article 74 de la loi du 22 octobre 2010 précitée permettant, dans les 12 mois sa promulgation, à une société financière d'opter dans des conditions simplifiées pour le statut de SFH. Cette disposition est destinée à favoriser la transformation en SFH des émetteurs de *structured covered bonds,* précurseurs en France des SFH. Les premières transformations viennent d'intervenir, aboutissant aux premières émissions d'obligations de financement de l'habitat qui testent l'appétit du marché pour cette nouvelle catégorie de *covered bonds.* ■

Par **Gregory Benteux,** avocat, responsable de l'activité Financements et Dettes Structurés.
gregory.benteux@cms-bfl.com
et **Alexandre Bordenave,** avocat, secrétaire de la conférence du barreau des Hauts-de-Seine.
alexandre.bordenave@cms-bfl.com

Copropriété : trois arrêts récents novateurs



Par **Charlotte Felizot,** avocat en droit immobilier. Elle intervient dans tous les domaines du droit immobilier et plus particulièrement en baux commerciaux, baux d'habitation et professionnels, copropriété, construction et assurance-construction. Elle est chargée d'enseignement à l'Université de Paris-X en matière d'avant-contrats et de baux d'habitation.
charlotte.felizot@cms-bfl.com

La possibilité d'opérer une subdélégation du droit de vote

Par un arrêt du 16 mars 2011, la Cour de cassation a admis que, sauf interdiction expresse, le détenteur d'une délégation du droit de vote à l'assemblée générale des copropriétaires a la faculté d'opérer une subdélégation, en application de la théorie générale du mandat.

La désignation d'un membre du conseil syndical non candidat

Par un arrêt du 16 mars 2011, la Cour de cassation a jugé, pour la première fois, que, pour être valablement élu membre du conseil syndical, le copropriétaire désigné doit avoir fait acte de candidature.

La notification du procès-verbal de l'assemblée générale et l'usufruit

En cas d'usufruit d'un lot de copropriété, l'article 23, alinéa 2, de la loi du 10 juillet 1965 impose la désignation par les usufruitiers et nus-propriétaires d'un mandataire commun pour la participation à l'assemblée générale des copropriétaires, sauf stipulations particulières du règlement de copropriété. En l'espèce, ce dernier prévoyait qu'«en cas d'indivision d'un appartement, les nus-propriétaires et l'usufruitier devront également déléguer l'un d'eux pour les représenter et, à défaut de délégation, ils seront valablement représentés par l'usufruitière à qui les convocations seront adressées». Pour une assemblée générale appelée à statuer sur la création d'un syndicat secondaire, la convocation a été adressée à l'usufruitière et le procès-verbal lui a été notifié. Le nu-propriétaire a alors engagé une action en nullité de cette assemblée générale après expiration du délai de deux mois prévu par l'article 42, alinéa 2, de la loi précitée. La cour d'appel a retenu que la notification du procès-verbal de l'assemblée générale aux parties opposantes ou absentes doit être faite aux mêmes personnes que celles convoquées. Elle en a déduit qu'en l'absence de délégation, tant la convocation à l'assemblée générale que la notification du procès-verbal devaient être adressées à la seule usufruitière. Par décision du 30 mars 2011, la Cour de cassation a cassé cet arrêt aux motifs que le règlement de copropriété ne vise que les convocations à l'assemblée générale et qu'en l'absence d'un mandataire commun désigné dans les termes de l'article 23 de la loi précitée, le procès-verbal de l'assemblée générale doit être notifié tant à l'usufruitier qu'au nu-propriétaire. ■

C/M/S/ Bureau Francis Lefebvre

1-3, villa Emile-Bergerat
92522 Neuilly-sur-Seine Cedex
Tél. 01 47 38 55 00
Fax 01 47 38 55 55

Si vous souhaitez contacter les auteurs de cette lettre, vous pouvez vous adresser à la rédaction qui transmettra aux personnes concernées. Vous pouvez également vous adresser à :

Me Gregory Benteux, gregory.benteux@cms-bfl.com
Me Gaëtan Berger-Picq, gaetan.berger-picq@cms-bfl.com
Me Richard Foissac, richard.foissac@cms-bfl.com
Me Christophe Lefaillet, christophe.lefaillet@cms-bfl.com
Me Julien Saïac, julien.saiac@cms-bfl.com
Me Jean-Luc Tixier, jean-luc.tixier@cms-bfl.com



Supplément du numéro 1130 du 20 juin 2011
Option Finance - 91 bis, rue du Cherche-Midi 75006 Paris - Tél. 01 53 63 55 55
SAS au capital de 2 043 312 € RCB Paris 343256327
Directeur de la publication : Jean-Guillaume d'Ornano
Service abonnements : B 310 - 60732 Ste-Geneviève Cedex. Tél. 03 44 62 43 74
Impression : Megatop - Naintre - N° commission paritaire : 0411 T 83896